



Kfz-Leasing



- Leasing kommt für Autofahrer in Frage, denen eine monatliche Rate lieber ist, als ein neues Auto komplett zu bezahlen.
- Auch wenn Sie immer mit einem aktuellen Modell fahren wollen, ist Leasing eine Alternative zum Barkauf oder der Finanzierung.
- Steuerlicher Vorteil für Geschäftsleute:
 - Die Leasingraten können monatlich als Betriebsausgaben über die gesamte Vertragslaufzeit abgesetzt werden.
 - Leasing war früher eher bei Geschäftsleuten beliebt, breitet sich aber immer mehr für private Kfz aus.



- Leasing ist vergleichbar mit der Miete:
 - Der Leasingnehmer zahlt für die Überlassung des Autos monatlich eine Leasingrate.
 - Die Höhe der Raten hängt von Automodell, Marke, Ausstattung und Neupreis ab.
 - Die Raten sind meist günstiger als bei einem Kredit.
- Der Leasingvertrag wird für eine bestimmte Laufzeit über einige Jahre geschlossen.
 - Danach müssen Sie das Auto wieder zurückgeben.
 - Sie werden in der Regel nicht Eigentümer des Autos: Sie erhalten nicht den Fahrzeugbrief und das Auto muss Vollkaskoversichert sein!
 - Eine vorzeitige Kündigung des Leasingvertrages ist meist nicht möglich.



- Definition und Merkmale:
 - Längere Laufzeiten: 4-6 Jahre oder mehr
 - Möglichkeit, das Fahrzeug am Ende der Laufzeit zu kaufen (Kaufoption)
 - Fixe monatliche Raten, oft ohne Service- und Wartungspakete.
- Vorteile:
 - Option auf Fahrzeugübernahme am Ende der Laufzeit.
 - Planbare Kosten über die gesamte Laufzeit.
 - Niedrigere Raten im Vergleich zum Kreditkauf.
- Nachteile:
 - Höhere Gesamtkosten durch längere Laufzeiten und eventuelle Kaufoption.
 - Ggf. Recht oder Verpflichtung zur Übernahme des Fahrzeugs am Ende der Laufzeit (s. Andienungsrecht).



- Bei einem Vertrag mit Andienungsrecht hat der Leasinggeber besondere Rechte. Andienungsrecht bedeutet:
 - Ist der tatsächliche Wert des Autos bei Vertragsende geringer als der kalkulierte Restwert, kann der Leasinggeber verlangen, dass der Leasingnehmer das Auto kauft.
 - Der Leasingnehmer hat kein Recht darauf, das Auto zu kaufen.
- Ist das Auto bei Rückgabe dagegen mehr wert als der kalkulierte Restwert, kann der Leasinggeber es zum Kauf anbieten.
 - Man muss es dann aber nicht kaufen.
- Verlangen Sie eine schriftliche Bestätigung, wenn Leasinggesellschaft oder Händler versprechen, das Auto könne später zum (niedrigeren) Restwert angekauft werden.



- Definition und Merkmale:
 - Kurzfristige Mietverträge, meist 2-4 Jahre.
 - Fahrzeug wird am Ende der Laufzeit zurückgegeben.
 - Häufig von Unternehmen genutzt, um ihre Fahrzeugflotten regelmäßig zu erneuern.
- Vorteile:
 - Geringe monatliche Raten im Vergleich zum Kauf.
 - Keine Sorgen um Wiederverkaufswert oder Altfahrzeug.
 - Wartungs- und Servicepakete oft inklusive.
- Nachteile:
 - Kein Eigentum am Fahrzeug.
 - Zusätzliche Kosten für übermäßige Abnutzung oder Schäden.



- Definition und Merkmale:
 - Leasingraten basieren auf einer vereinbarten jährlichen Kilometerleistung.
 - Abrechnung erfolgt nach tatsächlich gefahrenen Kilometern.
 - Geeignet für Nutzer mit gut planbarem Fahrverhalten.
- Vorteile:
 - Transparente und planbare Kosten durch festgelegte Kilometerleistung.
 - Keine Nachzahlung bei geringerer Kilometerleistung, ggf. sogar (teilweise) Erstattung.
- Nachteile:
 - Nachzahlungen bei Überschreitung der vereinbarten Kilometerleistung.
 - Der Preis dafür wird normalerweise zu Vertragsbeginn festgelegt.
 - Vertragsklauseln können unflexibel sein, wenn sich das Fahrverhalten ändert.



- Definition und Merkmale:
 - Leasingrate basiert auf dem kalkulierten Restwert des Fahrzeugs am Ende der Laufzeit.
 - Restwertrisiko trägt der Leasingnehmer, wenn der tatsächliche Restwert unter dem kalkulierten liegt.
- Vorteile:
 - Niedrigere monatliche Raten durch höheren kalkulierten Restwert.
 - Potenzieller Vorteil bei einem höheren tatsächlichen Restwert am Ende der Laufzeit.
- Nachteile:
 - Risiko der Nachzahlung, wenn der tatsächliche Restwert unter dem kalkulierten liegt.
 - Schwieriger Vergleich der Angebote durch unterschiedliche Restwertkalkulationen.



- Bei Abschluss eines Restwertvertrages wird geschätzt, wie viel das Auto am Ende der Leasingzeit noch wert ist.
 - Der geschätzte Restwert wird in den Leasingvertrag aufgenommen.
- Fällt der Kaufpreis allerdings höher aus als der geschätzte Restwert, bekommen Sie beispielsweise 75% des erzielten Mehrerlöses ausgezahlt.
 - Je höher der Restwert, desto geringer die monatlichen Raten.
- Manche Anbieter setzen den Restwert absichtlich unrealistisch hoch, um mit geringen Raten zu werben.
 - Am Ende bleiben Sie dann auf hohen Kosten sitzen.
 - Informieren Sie sich also vor Unterschrift des Vertrages, welcher Restwert für das Auto auf dem Markt realistisch ist.



- Ist der Wert des Autos bei der Rückgabe geringer als geschätzt, muss der Leasingnehmer die Differenz zahlen.
- So ein Wertverlust entsteht durch Schäden wie z.B. Kratzer am Auto.
- Auch eine Veränderung der Marktlage (z.B. neue gesetzliche Bestimmungen im Umweltschutz) kann sich auf den Restwert des Autos auswirken.
- Das Risiko für die Verschlechterung des Restwertes tragen Sie als Leasingnehmer.
- Beim Restwertleasing ist es extrem wichtig, das Auto gut zu pflegen!



- Definition und Merkmale:
 - Leasing ohne Anzahlung, d.h. der Leasingnehmer zahlt nur die monatlichen Raten.
 - Oft mit höheren monatlichen Raten als bei Leasingverträgen mit Anzahlung.
- Vorteile:
 - Keine hohe Anfangsinvestition, was die Liquidität schont.
 - Ideal für Kunden, die kein Kapital binden möchten.
- Nachteile:
 - Höhere monatliche Raten.
 - Gesamtbelastung kann höher sein als bei Leasingverträgen mit Anzahlung.



- Definition und Merkmale:
 - Umfasst neben der Fahrzeugmiete auch Wartung, Reparaturen, Reifenservice, Versicherung und oft auch Tankkarten.
 - Alles-in-einem-Paket für maximalen Komfort und Planbarkeit.
- Vorteile:
 - Planbare Gesamtkosten durch inkludierte Serviceleistungen.
 - Keine zusätzlichen Ausgaben für Wartung und Reparaturen.
- Nachteile:
 - Höhere monatliche Raten durch inkludierte Dienstleistungen.
 - Weniger Flexibilität, da alle Dienstleistungen an den Leasinganbieter gebunden sind.



- Privatkundenleasing:
 - Oft kürzere Laufzeiten, flexiblere Rückgabekonditionen.
 - Vorteile: Keine hohe Einmalzahlung, flexible Fahrzeugwahl.
 - Nachteile: Höhere monatliche Kosten, kein Eigentumserwerb.
- Geschäftskundenleasing:
 - Langfristige Leasingverträge, oft mit größeren Flottenrabatten.
 - Vorteile: Steuerliche Absetzbarkeit, regelmäßige Fahrzeugerneuerung.
 - Nachteile: Langfristige vertragliche Bindung, Restwertrisiko.



- Leasing:
 - Nutzung des Fahrzeugs gegen monatliche Raten.
 - Rückgabe des Fahrzeugs am Ende der Laufzeit.
 - Niedrigere monatliche Raten, keine Eigentumsübertragung.
 - Fazit: Geeignet für Personen, die regelmäßig neue Fahrzeuge fahren möchten und planbare Kosten bevorzugen.
- Finanzierung:
 - Fahrzeugkauf über Kredit, monatliche Raten zur Rückzahlung.
 - Fahrzeug wird Eigentum des Käufers nach Kreditlaufzeit.
 - Höhere monatliche Raten, aber Eigentum am Ende der Laufzeit.
 - Fazit: Ideal für Personen, die das Fahrzeug langfristig nutzen und besitzen möchten.



Beispielrechnung für einen Volkswagen Passat 1.4 TSI

	Ratenkredit	Kilometer-Leasing
Neuwert des Autos	27.875 €	27.875 €
Laufzeit	48 Monate	48 Monate
Jährliche Fahrleistung	15.000 km	15.000 km
Ratenhöhe	613,62 €	299,48 €
Zinssatz	2,76 %	-
Gesamtaufwand	29.453,79 € (davon 1.578,79 € Zinsen)	14.375,04 €
Ergebnis nach 48 Monaten	Eigenes schuldenfreies Auto	Auto wird wieder abgegeben

Quelle: Dr. Klein

<https://www.handelsblatt.com/unternehmen/tool-der-woche-wann-und-wie-sich-ein-leasing-fahrzeug-lohnt-und-wann-nicht/21129098.html>



Tipps zur Auswahl des richtigen Leasingmodells



- Bedarfsanalyse:
 - Fahrverhalten, geplante Kilometerleistung und Nutzungsdauer ermitteln.
 - Finanzielle Hintergründe prüfen.
- Angebotsvergleich:
 - Verschiedene Leasinganbieter und Konditionen vergleichen.
- Vertragsdetails prüfen:
 - Besondere Klauseln, Restwert, Kilometerbegrenzungen und Zusatzkosten beachten.
 - Nur das Schriftliche zählt!